

Interessent / Kunde möchte DIOP-Vertriebspartner werden



Qualifikation / Bewerbung nur aus "Hygienebranche":

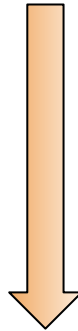
- Businessplan
- Zielgruppen / Markt
- Marketing
- Vision



- Vereinbarung + Durchführung Schulungstermin (1-2 Tage)
- Zusendung Rabattstaffeln
- Abnahme "Starter-Paket"
- Aufnahme der Tätigkeit
- Vertriebsunterstützung

Der Hersteller DIOP...

- unterstützt seine Partner von A bis Z
- sorgt für faire Rahmenbedingungen
- unterbindet "Gegeneinanderarbeiten" zwischen Partnern



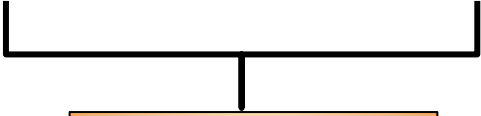
Geschulter Vertriebspartner vermarktet DIOP-Produkte selbstständig an seine potentiellen Kunden

DIOP:

- speichert Kundenschutzlisten
- leistet intensiven Partner-Support (Technik, Reparatur + Vertrieb)
- nimmt bei Bedarf gemeinsame Interessenten-/ Kundentermine wahr
- wickelt die Versandlogistik ab
- führt alle 24 Monate Gerätewartungen durch
- stellt Gutachten, QM-Papiere, Marketing-Material etc. zur Verfügung

Vertriebspartner:

- nutzt DIOP-Kundenschutzformular
- kommuniziert dieses regelmäßig an DIOP
- erhält bei Verkauf festgelegte Rabatte
- erhält Ware von DIOP ausgeliefert
- führt Einweisung beim Kunden durch
- betreut Kunden und erhält auf jede (Nach-)Bestellung volle Rabatte
- kann bei entsprechender Jahresabnahme eine Branchen-Exklusivität bei DIOP beantragen



WIN-WIN-Business